

2 La franchise : gage de solidité dans un contexte fluctuant

20^e
édition



Pour plus de **1 télétravailleur sur 2** le télétravail a changé leurs habitudes de fréquentation des commerces

Ce qui incite les Français à fréquenter un commerce plutôt qu'un autre :



72% les prix compétitifs

57% la relation humaine avec le commerçant et les employés

Franchisés

78% +3 pts en 1 an estiment mieux résister à la crise qu'un commerçant isolé

82% trouvent avantageux d'appartenir à un réseau dans le contexte inflationniste actuel

92% Hôtellerie Restauration ont réduit leurs dépenses et leurs frais de fonctionnement

51% ont réduit leur marge pour amortir la hausse des prix

47% ont renforcé les offres promotionnelles et les remises sur les prix



Près de **8 franchisés sur 10** ont renforcé les relations humaines avec leurs clients

Pour **17%** 45% Hôtellerie Restauration le télétravail a pesé sur l'activité

82% +10 pts en 1 an ont des difficultés pour sélectionner de nouveaux franchisés

65% font face à la hausse des coûts (matières premières, énergie...)



9 franchiseurs sur 10 mettent en place des actions face au contexte économique

69% négocient les prix d'achat

45% développent des offres promotionnelles et des opérations spéciales sur les prix

24% prennent en charge une partie de la hausse des coûts pour amortir la flambée des prix

Franchiseurs

20^e ENQUÊTE ANNUELLE DE LA FRANCHISE